Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Южно-Уральский государственный колледж»

ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОБЫ

по ранней профессиональной ориентации
учащихся 6-8 классов общеобразовательных организаций
в рамках реализации программы популяризации ФП «Профессионалитет»

Бизнес-игра «Акулы торговли»

г. Челябинск,
2024

Содержание

1. Паспорт программы профессиональной пробы
2. Содержание программы
3. Инфраструктурный лист
4. Список литературы

Приложение1

Приложение 2

1. Паспорт программы профессиональной пробы

Программа реализуется в рамках **торгово-экономической** направленности.

Авторы программы: Кнышова Анна Анатольевна

Контакты автора: г. Челябинск, e-mail: Knyshova1999@mail.ru, телефон: 89514806211

Вид	Формат проведения	Время проведения	Возрастная категория	Доступность для участников с ОВЗ
базовый	очная	90 минут	6-8 класс	Доступна

2. Содержание программы

Введение (10 мин)

1. Краткое описание профессионального направления

Специалист торгового дела предполагает овладение умениями минимизировать расходы организации, увеличивать доходы организации, понимать свойства товаров, делать свои выводы, а главное – уметь доносить важную информацию до коллег, партнеров, покупателей и т.д.

2. Место и перспективы специальности в современной экономике региона, страны, мира

В условиях перехода к рыночной экономике в России актуальными являются вопросы организации предпринимательской деятельности. В бизнесе важную роль играет планирование деятельности. Это может быть планирование коммерческой сделки, выхода из кризисной ситуации, открытия нового предприятия, выхода на новые рынки или выпуска новой продукции.

Для решения этих вопросов и повышения эффективности работы предприятия необходимо, чтобы каждый сотрудник понимал свою роль. Особенности продвигаемой продукции, осознавал ценность ресурсов компании.

3. Необходимые навыки и знания для овладения специальностей

Базовый уровень знаний и навыков по обществознанию, математике, экономики. Общие когнитивные способности, которые необходимы для освоения компетенции: внимательность, аккуратность, аналитический склад ума, память.

4. Интересные факты из специальности

Методы продаж:

Тематические мероприятия. Для B2B это профессиональные форумы, конференции или выставки, для B2C — фестивали, выставки, развлекательные мероприятия.

Промоакции. Это предложение бесплатной версии товара или услуги, чтобы клиент мог с ней ознакомиться и захотел купить.

Коллаборации. Объединение с другим брендом для совместной промоакции. Два бренда создают совместный продукт или предлагают покупателю скидку за покупку у обоих сразу.

NEAT-продажи. Этот метод предлагает выстраивать продажи в четыре этапа: выявление потребностей, презентация продукта с точки зрения финансовой выгоды для клиента, выяснение, кто принимает окончательное решение, и время заключения сделки.

Концептуальные продажи. В основе продаж лежит не сам продукт, а его концепция, идея.

SNAP. Это метод гибких продаж, основанный на четырёх принципах: клиенту должно быть всё понятно, продукт должен соответствовать запросам клиента, важно повысить приоритетность продукта для клиента, показать, что этот вариант — лучший.

Челлендж-продажи. Это техника продаж для менеджеров, позиционирующих себя не как продавцов, а как экспертов в нише. Продавец выявляет потребности и проблемы покупателя и показывает, как продукт может их решить.

Выбор метода продаж зависит от конкретной ситуации и целей компании.

5. Связь профессиональной пробы с реальной деятельностью

В рамках профессиональной пробы обучающиеся смогут ознакомится с профессией «Товаровед», узнать состав некоторых товаров и научиться добывать ресурсы посредством продажи, обмена, сделок и пр.

Постановка задачи (5 мин)

1. Постановка цели и задачи в рамках пробы

Цель –улучшение профессиональных навыков, деловых коммуникаций, работы в команде и других полезных качеств, необходимых специалистам.

Задачи:

Обучающие:

- обучение в игровой форме основным понятиям в области предпринимательской и торговой деятельности;
- демонстрация учащимся на упрощенной модели этапов поиска ресурсов, создания товара и продажи его;

- опыт делового общения, работы в команде;
- мотивирование школьников к изучению экономических дисциплин.

Развивающие:

-развитие творческого потенциала и лидерских качеств участников;

Выполнение задания (60 мин)

1. Подробная инструкция по выполнению задания

- ознакомиться с сценарием бизнес-игры в приложении 1, приложении 2

2. Рекомендации для наставника по организации процесса выполнения задания.

Руководителю профпробы необходимо дать участникам не только теоретическую базу, но и сформировать их личностное отношение к полученным знаниям, а также научить применять эти знания в своей практической деятельности.

Необходимо контролировать процесс выполнения этапов игры. При возникновении вопросов или при неверном исполнении оказать помощь в исправлении.

Контроль, оценка и рефлексия (15 мин)

1. Критерии успешного выполнения задания

– получить наибольшее количество денег

2. Рекомендации для наставника по контролю результата, процедуре оценки

При оценивании наставнику необходимо объяснить основные ошибки, которые были при выполнении задания, подробнее разобрать те моменты в работе, которые вызвали затруднения. Обязательно выделить «+» в работе участников.

3. Вопросы для рефлексии учащихся

– Узнали ли вы что-то новое о продажах?

– Полезна ли вам эта информация?

– Вызвало ли у вас интерес данная игра?

– Какие новые знания и навыки вы получили?

3. Инфраструктурный лист

Наименование	*Рекомендуемые технические характеристики с необходимыми примечаниями*	*Кол-во*	*На группу/на 1 чел*
Кейсы	Ситуационные задачи: Экономические или взаимодействие продавец-покупатель	20	На группу
Бумага белая и ручки		5	На группу
Карточки Товары		40	На группу.
Карточки Ресурсы		200+	На группу
Карточки Состав		40	На группу
Искусственные деньги		200000+	На группу

Приложение 1

УЧАСТНИКИ

Игроки команд – ученики 6-8 классов.

В жюри могут входить преподаватели, студенты, администрация колледжа

ЦЕЛИ ИГРЫ

- обучение в игровой форме основным понятиям в области предпринимательской и торговой деятельности;
- демонстрация учащимся на упрощенной модели этапов создания продукции;
- опыт делового общения, работы в команде;
- тренинг быстрого принятия решений методом «мозгового штурма»;
- развитие лидерских и творческих качеств участников;
- мотивирование школьников к изучению экономических дисциплин.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИГРЫ

Для игры необходимо
Карточки 3 направлений
Деньги игрушечные
База команды (стол, например)
Помещение, где можно свободно передвигаться
Стол для «Продавца» и листы А4
Кейсы и задания для дополнительных денег

ХОД ИГРЫ

Учащиеся объединяются в команды по 5-7 человек. Команды участвуют в циклах игры с выданным одинаковым бюджетом и стараются получить ресурсы для своего товара. Каждый этап имеет временные ограничения – максимум 15 минут, хотя при возможности сроки могут быть увеличены. В финале игры команды обсуждают трудности, успехи и полученные навыки.

ОЦЕНКИ ЖЮРИ

Критерии оценки:

- Какую тактику использовали для получения ресурсов (смотрим, какие методы продаж решили реализовать и также могут получить дополнительный бюджет или дополнительные ресурсы)
-Сколько смогли заработать (самый важный критерий, кто больше получит, у того стратегия удалась и тот победил)
- Необычный подход (самым неожиданным решениям, дополнительно «Продавец» выдает бюджет или ресурсы)

Приложение 2

Акулы торговли — это коммуникативная игра-тренинг для предпринимателей и продавцов, основанная на общении, поисках ресурсов, соревновании и поиске выгодных стратегий сотрудничества.

Участникам предстоит окунуться в атмосферу торговли, сотрудничества, довериться своим предпринимательским инстинктам и навыкам, чтобы занять место в списке победителей.
Требования игры:
Продолжительность: 60 минут;
Режим участия: Командный (5-7 человек);
Общее число участников: до 50

Описание игры: Преподаватель Анна Анатольевна (в дальнейшем «Продавец») рассказывает правила игры и сообщает, что условие победы – это заработать командой максимальное количество денег. Для чего предстоит «производить» товары и продавать их в Магазин.

Чтобы создать товар, надо в одной команде собрать определенную комбинацию карточек. А именно: карточку с товаром, карточку, на которой написано, из чего состоит товар, а также все ресурсы, необходимые для создания такого товара.

Чтобы продать товар, надо прийти в Магазин с полной комбинацией карточек (товар+состав+ресурсы) и показать их продавцу. Он зафиксирует сделку у себя в журнале и выплатит команде деньги. Стоимость товара обозначена на карточке товара.

Бизнес-кейсы. Продавец или присутствующее жюри (если захотят присоединиться) будут давать возможность заработать дополнительные деньги. Для того команда может купить кейс на решение за определенную сумму или же выполнить определенные действия, которые захотят жюри\продавец. В случае правильного ответа\выполнения задания команда получает удвоенную стоимость кейса.

После того, как правила рассказаны, все участники получают свой набор рандомных карточек и стартовый капитал в 5000. Задача участников – взаимодействовать с другими игроками, совершать выгодные обмены и зарабатывать деньги составляю товар.

Если играют ребята старшего возраста, то можно не выдавать все карточки ресурсов сразу, чтобы также выполняли дополнительные задания и получали карточки от Продавца, а не деньги. Ученики могут сами выбрать свою стратегию.

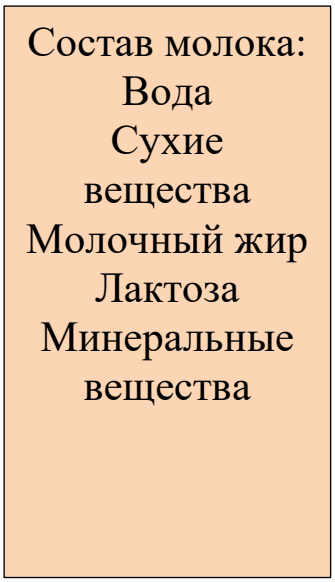
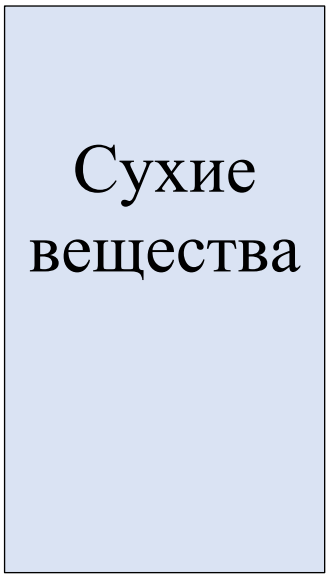
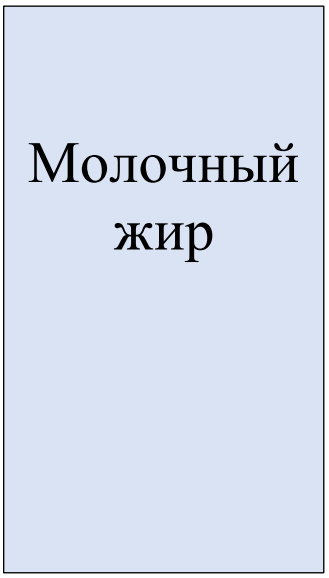
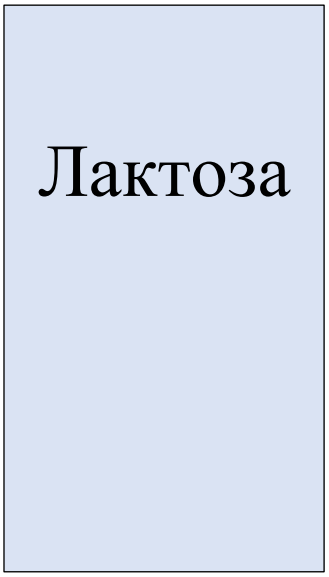
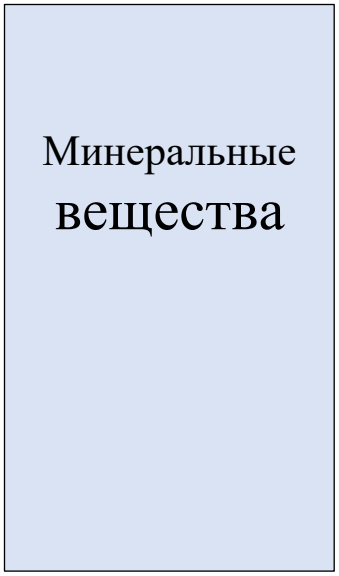
Условие победы в игре: Заработать максимально возможное количество игровых денег за ограниченное время.
Состав стартового набора для каждой команды:

В начале игры карточки Ресурсы рандомно перемешиваются и разделяются на равные стопки по количеству команд, участвующих в игре;

Также отдельно перемешиваются и разделяются на равные стопки по количеству команд, участвующих в игре, карточки: Товары и Состав;

Также каждая команда получает 5000 единиц игровых денег в качестве стартового капитала.

В зависимости от возраста участников карточки можно делать более сложными.

Чем больше вариантов карточек и товаров, тем сложнее и веселее.

Пример карточек (сейчас они еще на стадии разработки):